

## Nowa Administracja Prezydenta-Elekta Trumpa, a plany dotyczą ce korekty „podatku granicznego”

---

January 17, 2017

Przedsiębiorstwa importujące produkty do USA powinny zwrócić uwagę na obecnie toczącą się w Waszyngtonie dyskusję dotyczącą rozważanej reformy federalnego systemu podatku dochodowego od osób prawnych i objęcia nim tzw. „podatku granicznego” (“border tax”). Jeśli ta propozycja zostanie przyjęta i uzupełni obecnie istniejący amerykański system prawa podatkowego, co w świetle ostatnich wydarzeń wydaje się możliwe, może to znacząco wpłynąć na zasady międzynarodowej wymiany towarów.

### *Podstawowe założenia*

Aktualnie, oprócz podatków stanowych, amerykańskie przedsiębiorstwa odprowadzają federalny podatek dochodowy w wysokości 35%, obliczony na podstawie dochodu uzyskanego globalnie. Ustalając podstawę opodatkowania na potrzeby federalnego podatku dochodowego, spółka od przychodu odlicza poniesione koszty i wydatki oraz inne dozwolone prawem pomniejszenia. Na podstawie nowego projektu, który jest poważnie rozważany i analizowany przez republikanów zasiadających w Kongresie oraz przez administrację przyszłego Prezydenta Donalda Trumpa, federalny podatek dochodowy od osób prawnych z obecnej stawki wynoszącej maksymalnie 35% zostałby obniżony do 20%, a podstawa opodatkowania nie obejmowałaby już dochodu osiągniętego globalnie. Pod rządami projektu, amerykańska spółka odprowadzałaby 20% podatek należny od przychodu uzyskanego na terytorium Stanów Zjednoczonych, pomniejszonego o koszty poniesione w USA. Mając więc na uwadze, iż planowany podatek miałby być zależny od miejsca produkcji oraz sprzedaży produktu, omawiane obciążenie fiskalne jest także nazywane “podatkiem uzależnionym od miejsca przeznaczenia przepływu środków pieniężnych” (“destination-based cash flow tax”).

### *Eksport versus import*

Zgodnie z projektem, dochód osiągnięty z tytułu eksportu dokonanego przez amerykańskie spółki nie byłby przedmiotem opodatkowania, lecz jedynie dochód z tytułu sprzedaży zrealizowanej w Stanach Zjednoczonych. W konsekwencji, koszty poniesione na poczet importowanych towarów lub dostaw zrealizowanych w związku ze sprzedażą produktów w USA nie podlegałyby odliczeniu. Innymi słowy, jeśli amerykańska spółka importowałaby części lub materiały nieprzetworzone, poniesione na nie koszty nie podlegałyby odliczeniu, a amerykańska spółka musiałaby odprowadzić od nich 20% podatek.

Ilustrując powyższe przykładem: w razie, gdy spółka A sprzedawałaby towar za cenę 100 dolarów amerykańskich, przy koszcie jego wytworzenia w Stanach Zjednoczonych wynoszącym 80 dolarów amerykańskich (przy założeniu, że wszelkie koszty zostały poniesione w USA), podatek należny z tytułu tej sprzedaży wyniósłby 4 dolary amerykańskie (jest to oparte na wyliczeniu 20% z różnicy pomiędzy \$100, a \$80).

Następnie, należałoby rozważyć przykład, w którym spółka A sprzedawałaby towar za cenę 100 dolarów amerykańskich, przy czym towar ten byłby wcześniej importowany do USA przy poniesionym z tego tytułu koszcie 80 dolarów amerykańskich. W takim wypadku, spółka A musiałaby odprowadzić podatek w wysokości 20 dolarów amerykańskich (20% od \$100), ponieważ odliczeniu mają podlegać wyłącznie koszty krajowe, a nie koszty związane z importem sprzedawanego produktu.

## Continued

---

W końcu, w przypadku, gdyby spółka A eksportowała produkty sprzedając je za granicą, osiągnięty z tego tytułu dochód nie byłby w ogóle przedmiotem opodatkowania w USA (w świetle projektu nie jest przy tym jasne, czy koszt importowanych lub eksportowanych komponentów podlegały odliczeniu).

### *Umocnienie się dolara?*

Aby amerykańskie przedsiębiorstwa nadal importowały towary do USA i uzyskiwały z tytułu ich sprzedaży na rynku USA taki sam dochód, jak przy aktualnej regulacji podatkowej, wydaje się, że niezbędne będzie podniesienie cen sprzedawanych produktów. Należy jednak zauważyć, powołując się na opinie wyrażone przez ekonomistów (w tym szczególnie, Martin'a Feldstein'a z Uniwersytetu Harvarda i na jego komentarz z 5 stycznia 2017 roku opublikowany w Wall Street Journal), powyższy scenariusz może nie okazać się konieczny, gdyż nowy system podatkowy może spowodować drastyczny wzrost wartości dolara. W konsekwencji, koszty związane z importowaniem produktów do Stanów Zjednoczonych będą niższe. Aby osiągnąć taki cel, dolar musiałby wzrosnąć o co najmniej 25%. Z drugiej strony, część ekonomistów twierdzi, że taki wzrost wartości nabywczej dolara, aby pokrył on straty związane z niemożnością zaliczenia kosztów importu w poczet kosztów uzyskania przychodu jest niemożliwy i że cała sytuacja może doprowadzić do wzrostu inflacji.

### *Rozważania dotyczące handlu międzynarodowego*

Proponowana korekta „podatku granicznego” mogłaby zostać zaskarżona przez inne kraje do Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization) jako subwencja o charakterze potencjalnie dyskryminacyjnym. Podstawą dla takiego twierdzenia byłby fakt, że nowy system podatkowy umożliwiłby zaliczenie w poczet kosztów amerykańskich wynagrodzeń, co z kolei nie byłoby dostępne dla zagranicznych przedsiębiorstw w odniesieniu do wynagrodzeń wypłaconych przez nie za granicą. Wprawdzie Światowa Organizacja Handlu uznała za dopuszczalną korektę konsumpcyjnego podatku pośredniego (jak chociażby VAT), lecz wniosła zastrzeżenia do korekty związanej z zasięgiem terytorialnym podatków dochodowych (podatków bezpośrednich).

Co jednak warto zauważyć to fakt, iż w razie wprowadzenia korekty „podatku granicznego” oraz jego natychmiastowego zakwestionowania jako potencjalnie naruszającego zasady Światowej Organizacji Handlu, podjęcie jakichkolwiek kroków zmierzających do zmiany tej sytuacji zajęłoby kilka lat. Wiąże się to z tym, że w większości spraw formalna odpowiedź ze strony Światowej Organizacji Handlu jest kierowana dopiero po zakończeniu trzyletniego sporu. Co więcej, wiele orzeczeń Światowej Organizacji Handlu jest wydawanych w formie zawieszenia koncesji lub innych zobowiązań, które w praktyce sprowadzają się do uszczuplenia uprawnień wiążących się z członkostwem w Światowej Organizacji Handlu. Oczywiście, co w analizowanym scenariuszu napawa największą troską to możliwość doprowadzenia do rozłamu w Światowej Organizacji Handlu oraz w konsekwencji rozpoczęcie wojen handlowych.

### *Jakie kroki powinny podjąć przedsiębiorstwa?*

Na chwilę obecną, projekt ustawy zmieniającej aktualny schemat podatku dochodowego od osób prawnych i wprowadzający podatek uzależniony od miejsca przeznaczenia przepływu środków pieniężnych wraz z cechami podatku granicznego nie został jeszcze złożony w Kongresie Stanów Zjednoczonych. Pod rządami amerykańskiej Konstytucji, taka ustawa musiałaby najpierw zostać złożona w amerykańskiej Izbie Reprezentantów oraz następnie musiałaby uzyskać aprobatę obu Izb Kongresu oraz Prezydenta. Projektowi temu poświęcana jest jednak szczególna uwaga, gdyż urzeczywistnia on dwie główne obietnice wyborcze poczynione przez nowego Prezydenta: obniżenia

## Continued

---

podatku dochodowego od osób prawnych oraz stworzenie dodatkowych udogodnień dla towarów produkowanych w Stanach Zjednoczonych.

W razie przyjęcia ustawy wprowadzającej nowy podatek i jej wejście w życie, co może nastąpić stosunkowo szybko, to nowe rozwiązanie fiskalne może mieć znaczący wpływ na umowy łączące amerykańskie przedsiębiorstwa i ich zagranicznych dostawców. Przy takim scenariuszu sugerowalibyśmy zrewidowanie i ewentualne wprowadzenie zmian do umów, które zostały już zawarte. Miller Canfield będzie dla Państwa nadal monitorował sytuację oraz na bazie poczynionych obserwacji i analizy będzie doradzał swoim klientom jak najlepiej dostosować się do zmieniającej rzeczywistości.

Richard Walawender  
+1.313.496.7628  
walawender@millercanfield.com

Justyna Regan (Balcarczyk)  
+1.312.460.4207  
regan@millercanfield.com